



COMMUNIQUÉ DE PRESSE

OCTOBRE 2018

ÉCOLE DES VENTES RENAULT TRUCKS : UNE PREMIÈRE PROMOTION PROMETTEUSE

Voilà un an que l'École des ventes ouvrait ses portes. L'ambition était de former des jeunes d'horizons différents à l'univers du camion. Un pari audacieux mais un pari réussi. À l'issue de la première année, 12 élèves sortent diplômés de l'école. Ce 11 octobre, ils ont reçu leur diplôme des mains de Bruno Blin, président de Renault Trucks et Bernard Belletante, directeur général de emlyon business school. Cette cérémonie officielle était également l'occasion, pour les partenaires, Renault Trucks France et son réseau, emlyon business school ainsi que Spring, d'introniser la deuxième promotion. Outre les métiers de vente de véhicules neufs, l'année 2018-2019 s'ouvre au secteur des véhicules d'occasion et de la location. Quatorze jeunes ont déjà été sélectionnés.

Mission accomplie pour l'École des ventes de Renault Trucks France créée en partenariat avec emlyon business school, Spring, filiale d'Adecco. Le pari était audacieux, il est réussi. Il s'agissait d'attirer des étudiant(e)s venant de différents horizons. Pour certain(e)s, franchir le pas et pénétrer l'univers du véhicule industriel pouvait sembler risqué voire incongru.

Et pourtant. Aujourd'hui, ce sont 12 élèves qui sont diplômé(e)s de l'École des ventes Renault Trucks, soit 75 % de la première promotion. La remise des certificats a eu lieu le 11 octobre au siège du constructeur (Saint-Priest) dans l'agglomération lyonnaise. Quelques étudiants témoignent sur cette année d'alternance.

Quentin Duval, fraîchement diplômé de l'école des ventes, retient de cette année « *la solidarité à tout épreuve de mon groupe, une formation complète et diversifiée mais aussi des intervenants compétents et agréables* ». Aujourd'hui, « *je me sens vendeur professionnel et membre à part entière de Renault Trucks* » poursuit-il.

Jean-Gabriel Sautour lui emboîte le pas : « *Chacun apporte sa pierre à l'édifice ; c'est en grande partie une aventure humaine... Il n'y a jamais de mauvaises questions. Nous sommes là pour grandir ensemble, tout le monde en est conscient et l'effet de synergie est exceptionnel. Les intervenants sont de vrais professionnels, avec une réelle passion pour ce qu'ils font. Ils sont disponibles, à l'écoute, et toujours prêts à nous en apprendre plus* ».

Lors de la remise de diplômes, Bruno Blin, président de Renault Trucks a souligné l'importance de la formation des futurs conseillers en solutions de transports : « *dans la relation qui se tisse avec nos clients, il est fondamental d'avoir des professionnels parfaitement formés. Des professionnels qui devront s'inscrire dans un processus permanent de formation dans la mesure où notre industrie est en évolution constante. L'arrivée des véhicules électriques de deuxième génération sur le marché et de la connectivité en sont un exemple* ». Bernard Belletante, directeur général de emlyon business school s'est, quant à lui, félicité que « *emlyon business school ait pris part à un projet innovant dont le succès se traduit aujourd'hui par les sourires des jeunes diplômés* ».

Leur diplôme en poche, les jeunes sont d'ores et déjà recruté(e)s dans le réseau de distributeurs et réparateurs Renault Trucks, où chaque postulant a réalisé la partie pratique de sa formation. Avec plus de 300 points de vente et de services dans l'hexagone, il est le plus dense de France. En clôture de cérémonie, Christophe Martin, directeur général de Renault Trucks France a insisté sur le rôle central joué par le réseau du constructeur : « *cette école des ventes est déjà un magnifique succès grâce à la qualité des jeunes recruté(e)s et à l'investissement dans ce projet dont font preuve nos concessionnaires* ». Pour Bruno Alvarez, représentant du réseau Renault Trucks impliqué dans la réflexion autour de la création de cette école, un tel projet s'est imposé comme une évidence. « *C'est un formidable outil d'acquisition de compétences techniques mais aussi de développement du sentiment de fierté et d'appartenance à la marque au losange* ». Et d'en appeler à sa propre expérience « *j'ai, moi-même, fait partie d'une précédente version de l'école des ventes il y a une vingtaine d'années et la majorité des diplômés est encore chez le constructeur ou dans son réseau* ».

Fort de ce succès, un appel avait été lancé à toutes celles et ceux souhaitant se lancer dans la vente. Quatorze élèves ont intégré la deuxième promotion (2018 - 2019) le 1er octobre. Ils avaient été plus de 1 200 candidats à postuler ! Outre la vente de véhicules neufs, le contenu du programme s'est ouvert en direction des métiers des véhicules d'occasion et de location.

L'ouverture du dépôt des candidatures de la 3e promotion aura lieu en avril 2019. A bon entendeur...

À propos d'emlyon business school

Fondée en 1872, emlyon business school accueille chaque année 5.100 étudiants de plus de 80 nationalités dans le cadre de formations initiales et 5.500 salariés et dirigeants d'entreprises au titre de formations professionnelles continues. L'école détient la triple accréditation (AACSB, EQUIS, AMBA), un label qualité attribué à seulement 1% des business schools. emlyon compte 5 campus dans le monde (Lyon, Saint-Étienne, Casablanca, Shanghai, Paris), s'appuie sur un réseau de 156 partenaires académiques internationaux et anime une communauté de 29.000 diplômés dans 118 pays.

emlyon business school figure parmi les premières écoles en Europe à avoir créé un incubateur. Depuis son lancement, en 1984, l'incubateur de l'école a accompagné la création de 1250 entreprises qui ont généré plus de 12.000 emplois directs. Les projets soutenus par emlyon business school ont un taux de survie de 85% à 5 ans.
www.em-lyon.com

À propos de Spring du groupe Adecco

Spring fait partie du Groupe Adecco, leader international des services RH présent dans 60 pays, et est implanté dans 15 pays à travers l'Europe et l'Asie.



Spring, cabinet de recrutement et d'intérim spécialisé, intervient sur le marché des cadres, techniciens et employés qualifiés. Nous apportons à nos clients et candidats proximité, expertise et valeurs ajoutée en s'appuyant sur des équipes passionnées et des méthodes innovantes.

En France, Spring dispose de 35 bureaux répartis sur l'ensemble du territoire et plus de 240 consultants tous experts d'un secteur d'activité.

Notre conviction : Créer des affinités professionnelles, nouvel enjeu du recrutement !

Notre objectif est de connaître la personnalité de nos candidats et leurs leviers de motivations, afin de permettre une parfaite adéquation avec les valeurs et la culture d'entreprise de nos clients.

Notre volonté est claire : aller au-delà des compétences techniques !

À propos de Renault Trucks

Héritier de plus d'un siècle de savoir-faire français du camion, Renault Trucks fournit aux professionnels du transport une gamme de véhicules (de 2,8 à 120 t) et de services adaptés aux métiers de la distribution, de la construction et de la longue distance. Les camions Renault Trucks, robustes, fiables, à la consommation de carburant maîtrisée procurent une productivité accrue et des coûts d'exploitation réduits. Renault Trucks distribue et entretient ses véhicules à travers un réseau de plus de 1 500 points de service dans le monde. La conception et l'assemblage des camions Renault Trucks, ainsi que la production de l'essentiel des composants sont réalisés en France.

Renault Trucks fait partie du groupe Volvo, un des principaux constructeurs mondiaux de camions, autocars et autobus, engins de construction et de moteurs industriels et marins. Le groupe fournit également des solutions complètes de financement et de service. Le Groupe Volvo emploie environ 95 000 personnes, possède des installations de production dans 18 pays et vend ses produits sur plus de 190 marchés. En 2017, les ventes du groupe Volvo représentaient un chiffre d'affaires de 35 milliards d'euros (335 milliards de couronnes suédoises). Le groupe Volvo est une entreprise cotée dont le siège social est à Göteborg, Suède. Les actions Volvo sont cotées à la bourse Nasdaq Stockholm.